

2006年3月期決算説明会 【決算説明及び事業戦略編】



Imagineer

2006年5月9日

イマジニア株式会社

(JASDAQ・4644)

- 本資料には将来的予測に関する記述が含まれています。将来予測に関する記述にはその他の情報とあわせて、当社グループの将来の成長計画が含まれています。この将来予測は当社が現時点で入手可能な情報に基づいて作成したものであり、将来の出来事に関する現在の当社の見通し、期待、計画が記述されているに過ぎません。我々はこの将来予測について、新たな結果に関する情報や将来の出来事によっても、最新の情報への更新や修正の義務を負うものではありません。また、本資料中で論じられる予測の対象となる将来の出来事は、現実には起こらないか或いは予期されたことと大きく異なる可能性があり、これらの違いには多くの要素が原因となりえます。
- 本資料において使用されている商標は、関係各社の保有する登録商標又は出願商標です。

2006年3月期 決算概要

連結決算の開始

- 業容の拡大に向けた新たなノウハウの保有や新規事業の推進強化を目的として、下記2社を子会社化し、当期より連結決算を開始。今後は「イマジニアグループ」としてさらなる飛躍を目指す

ロケットカンパニー株式会社



- 設立 : 1998年6月
- 資本金 : 1,000万円
- 事業内容 : デジタルエンターテインメント事業

デジタルコンテンツ
/ ネットワークゲーム制作・
エンターテインメントノウハウの保有

ゴールドゴルフ株式会社 (旧・モバイルゴルフオンライン株式会社)



- 設立 : 2004年10月
- 資本金 : 2億3,900万円
- 事業内容 : ゴルフサービス事業

「リアルビジネスとの融合」
を目指す新規事業の推進強化

損益計算書

- 前期比約40%の成長となる増収に加え、営業利益・経常利益とも前期比ほぼ倍増となり利益規模を拡大。また、当期純利益も引き続き過去最高益を更新

(単位:百万円)

	2006年3月期			2005年3月期	
	連結実績	単体実績	前期比 (%)	単体実績	前期比 (%)
売上高	4,372	4,118	+39.8	2,946	+28.1
百分比 (%)	100.0	100.0		100.0	
営業利益	837	866	+89.7	456	+100.9
百分比 (%)	19.2	21.0		15.5	
経常利益	904	936	+94.3	481	+170.4
百分比 (%)	20.7	22.7		16.4	
当期純利益	882	945	+24.3	760	+108.7
百分比 (%)	20.2	22.9		25.8	
EPS (円)	80.36	86.55	-	142.70	-
ROE (%)	13.1	15.4	-	13.5	-

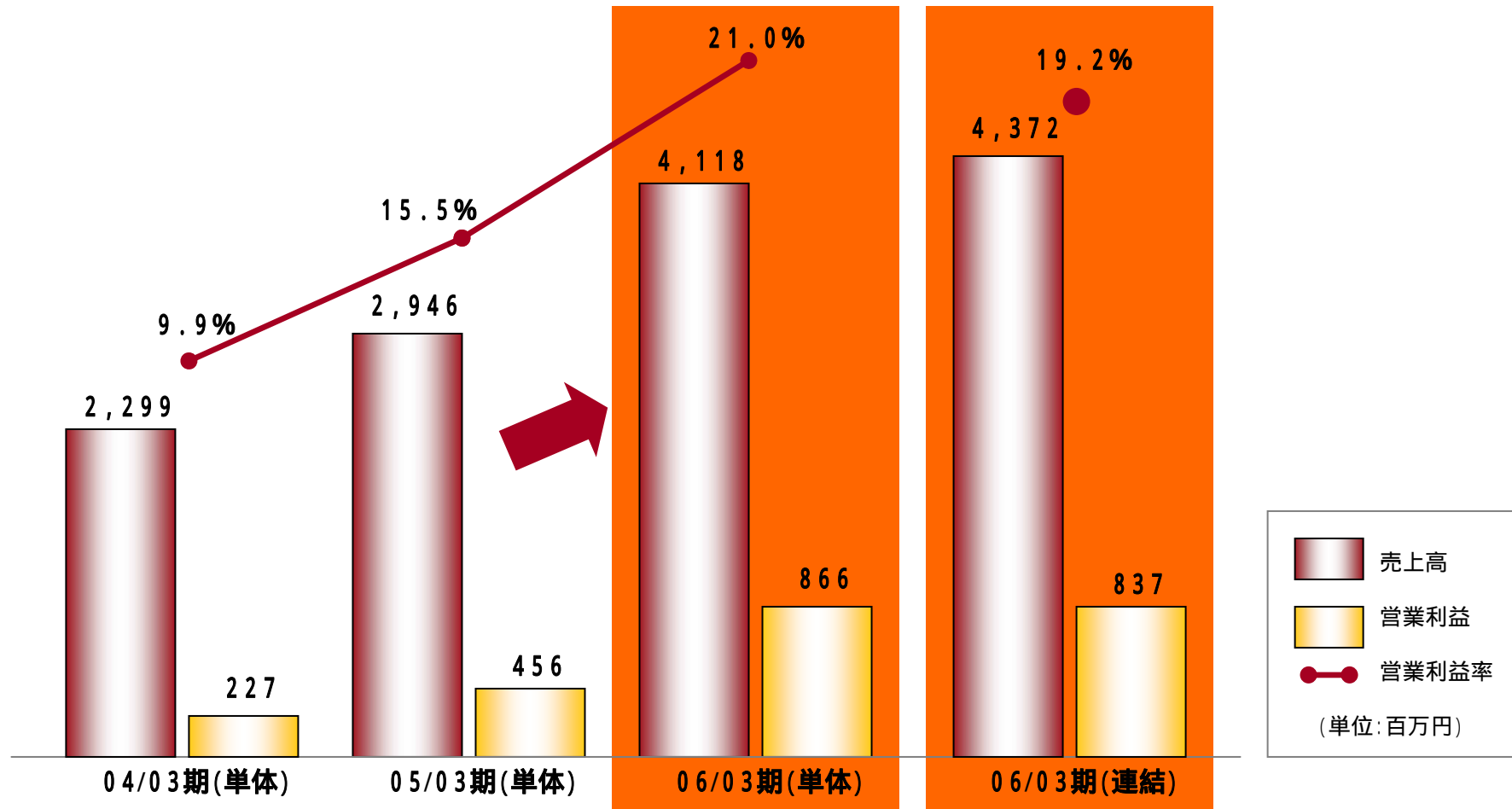
2005年5月20日を効力発生日として1:2の株式分割を実施

EPSは、期中平均株式数により算出…2006年3月期:10,353千株、2005年3月期:5,100千株

2006年3月期のROE算出のための株主資本の値は、連結初年度のため、当期末の値にて算出

売上高・営業利益推移

- 売上高の成長を上回る営業利益の成長により、営業利益率は格段に上昇しており、収益性はさらに高まっている



貸借対照表

- 子会社連結によるグループ化と当期純利益による当期未処分利益の増加によって、株主資本が約12億円増強

(単位:百万円)

	連結		単体	
	2006年3月31日	2006年3月31日	2005年3月31日	増減
流動資産	1,939	1,535	2,514	979
当座資産	1,858	1,454	2,038	584
その他	80	80	476	396
固定資産	7,466	7,827	5,647	2,180
有形固定資産	747	745	743	2
無形固定資産	68	9	7	2
投資その他の資産	6,650	7,072	4,896	2,175
流動負債	2,651	2,589	2,643	53
固定負債	2	2	2	0
少数株主持分	43	-	-	-
株主資本	6,708	6,771	5,517	1,254
自己株式	674	674	838	163
当期未処分利益	-	1,746	1,090	656
総資産	9,406	9,363	8,162	1,200
株主資本比率(%)	71.3	72.3	67.6	+4.7P

事業セグメント別業績

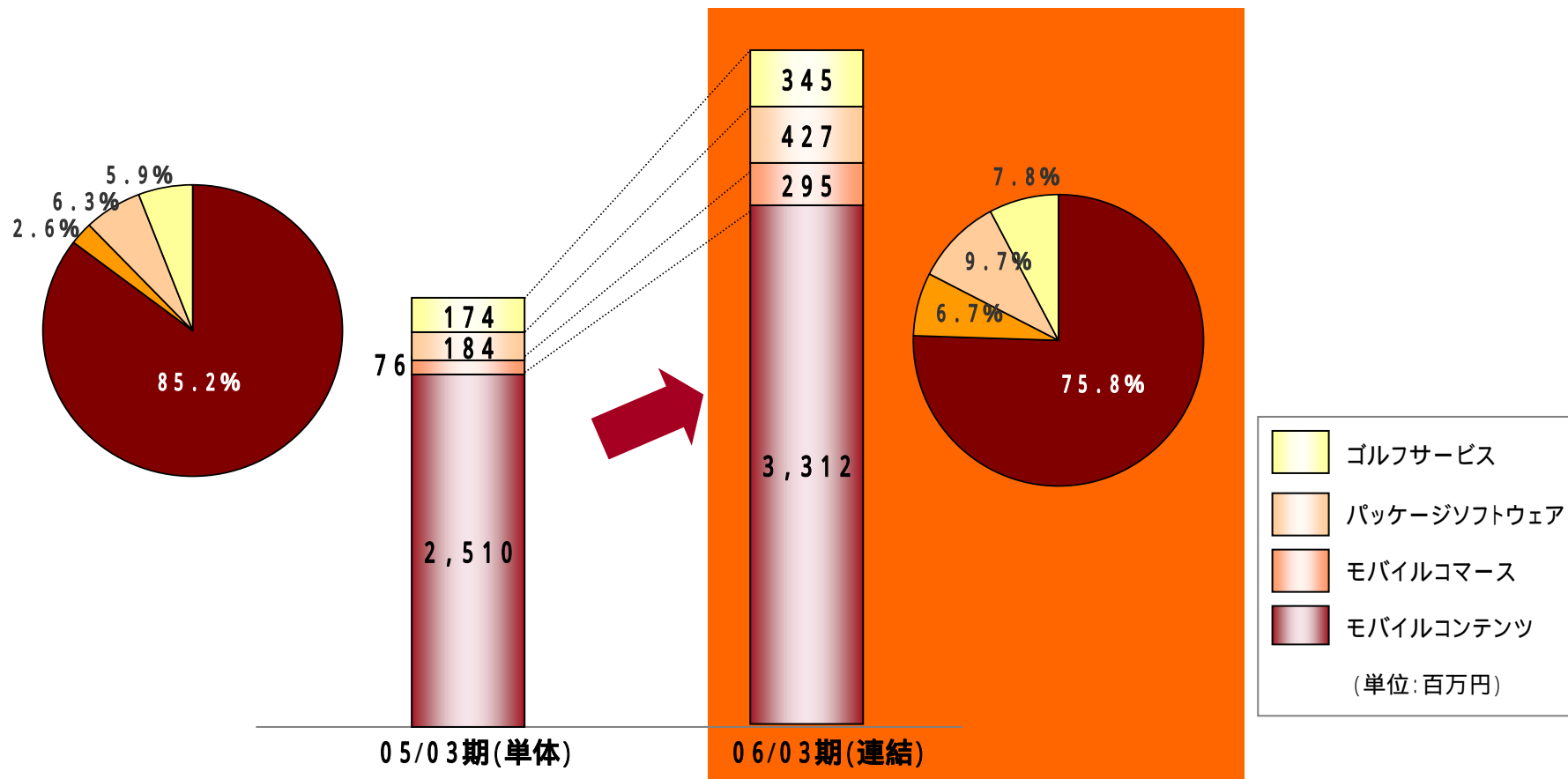
- モバイルコンテンツの営業利益率は30%を超え収益性はさらに向上。また、モバイルコマースは売上高が前期比約4倍に急拡大し通期黒字化を達成

(単位:百万円)

	2006年3月期(連結)					2005年3月期(単体)		
	売上高	前期比 (%)	営業利益	前期比 (%)	利益率 (%)	売上高	営業利益	利益率 (%)
モバイルコンテンツ 百分比(%)	3,312 75.8	+31.9	1,072	+42.9	32.4	2,510 85.2	750	29.9
モバイルコマース 百分比(%)	295 6.7	+286.3	29	-	9.9	76 2.6	51	-
パッケージソフトウェア 百分比(%)	427 9.7	+131.5	87	-2.1	20.9	184 6.3	89	48.4
ゴルフサービス 百分比(%)	345 7.8	+97.3	84	-	-	174 5.9	1	0.8
消去又は全社	8		267			-		333
合計 百分比(%)	4,372 100.0	+48.4	837	+83.4	19.2	2,946 100.0	456	15.5

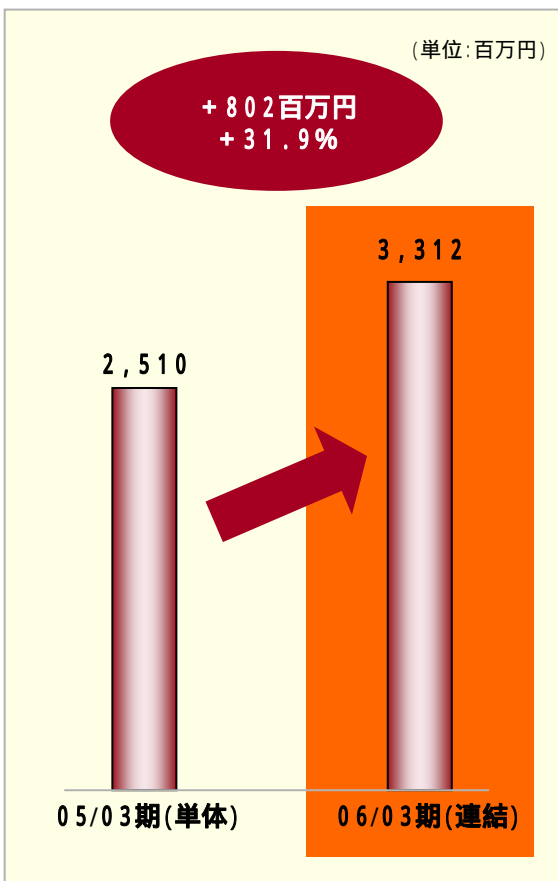
事業セグメント別売上高及び売上構成推移

- モバイルコンテンツ以外の事業セグメントの売上構成比は、トータルで前期比約1割増加



- リラクマ関連サイトのラインナップ拡充による集客増加が全体の登録会員数の増加を牽引。また、教育分野においてもキャリアや教育会社との協業を積極的に推進

事業セグメント別売上高実績比較



取り組み

主力キャラクターサイトのラインナップ拡充

- 高機能端末普及によるHTMLメールの需要拡大に着目し、リラクマのメールサイトを新規開設、3キャリアに拡大・・・リラクマ関連6サイト合計で期末登録会員数20万人を達成し、全体の会員数増加を牽引
 - ・ 「リラクマでこめ～る」 (iモード: 05年6月～)
 - ・ 「リラクマめ～る」 (EZweb、vodafone live! ; 05年12月～)

教育分野における各種協業の推進

- KDDI(株)との協業により、eラーニングモバイルポータル「学び」における学習アプリを開発・提供、ポータル内にサイト開設
 - ・ 「スタディショップ」 (EZweb、05年6月～)
- PHP研究所の公式サイトを開設、電子書籍分野に参入
 - ・ 「PHPできる人の本棚」 (iモード、06年2月～)

キャラクター系



リラクマでこめ～る
/ リラクマめ～る

教育系



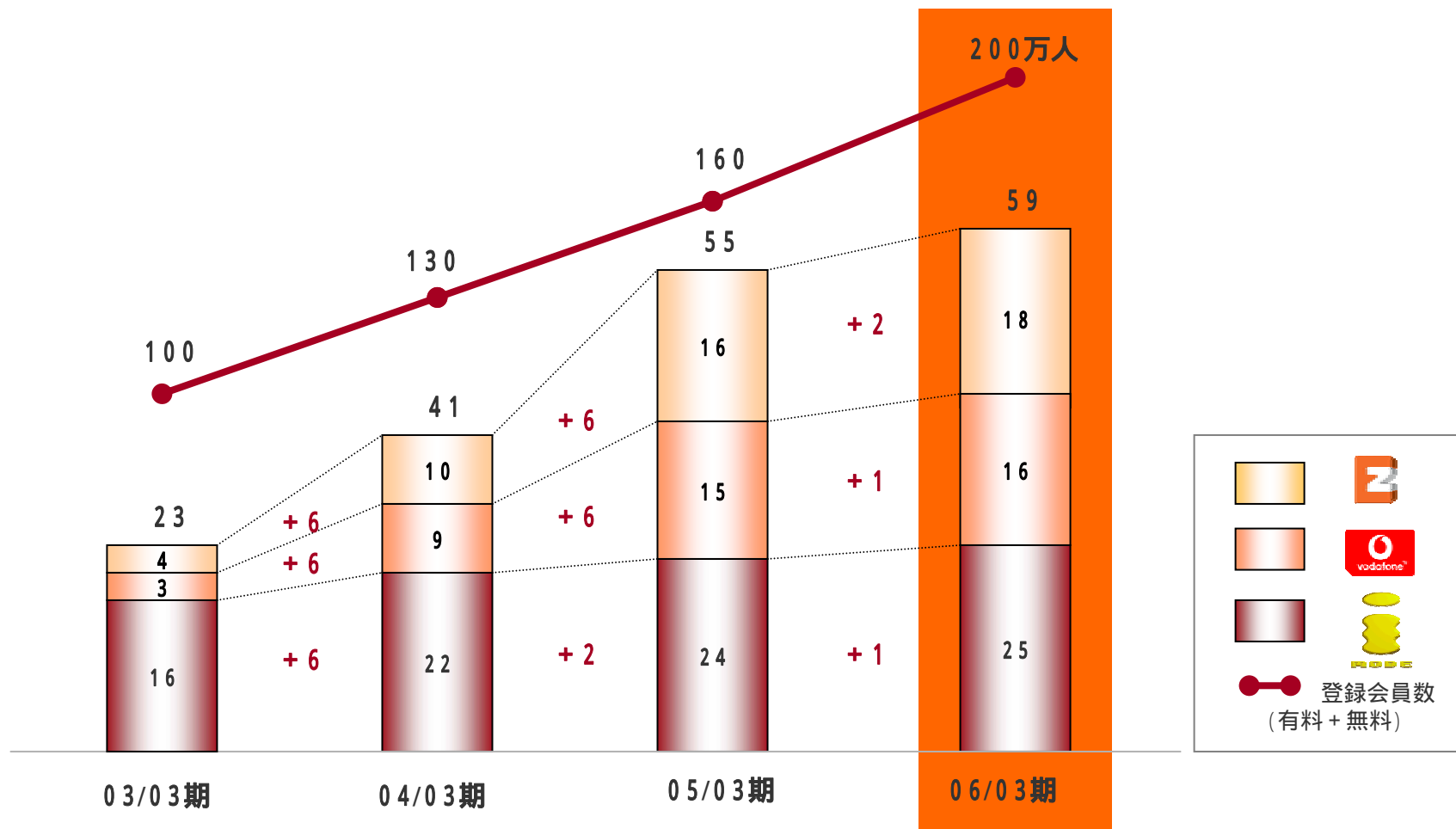
スタディショップ



PHPできる人の本棚

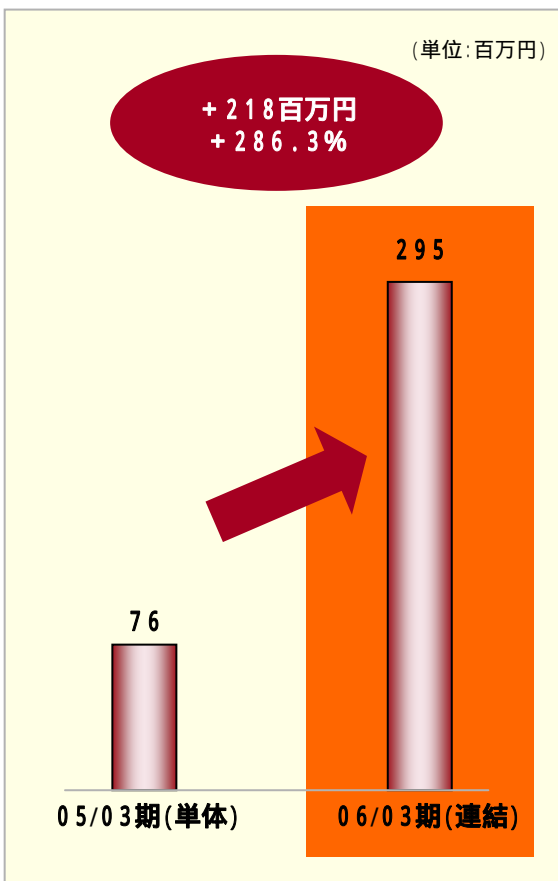
キャリア別運営サイト数・登録会員数推移

- 2004年3月期より推進してきたiモード以外のキャリアのサイトの拡充による3キャリア対応も定着化し、当期の登録会員数増加の安定化に寄与、期末登録会員数200万人を達成



- オリジナル商品の企画・開発・製造・販促から販売に至るまでをトータルにカバーする独自のマーケティングスキームによるコマースを試行し、定着化を目指す

事業セグメント別売上高実績比較



取り組み

オリジナル商品コマースの試行と定着化

- リラクマ関連サイトにおいて、登録会員の関連商品ニーズに基づき、オリジナル商品の企画・開発・製造・販促から販売に至るまでをトータルにカバーする独自のマーケティングスキームのコマースを試行し、定着化
- この試行で蓄積したノウハウに基づき、サンリオ関連6サイトでも同様スキームをコマースを展開。雑誌連動や有名ブランドとのコラボ商品企画も推進
 - ・ 「リラクマのお店」 (3キャリア: 05年4月~)
 - ・ 「サンリオプレミアムショップ」 (iモード; 05年12月~、EZweb; 06年4月~)

「リラクマのお店」

(リラクマ関連6サイト共通コマースコーナー)



Tシャツ



ZIPPOライター



ウォッチ

「サンリオプレミアムショップ」

(サンリオ関連6サイト共通コマースコーナー)



tink pink

カリスマデザイナー
福王寺彩野氏を擁
する人気ブランド
「tink pink」とハロー
キティのコラボ商品



アトマイザー

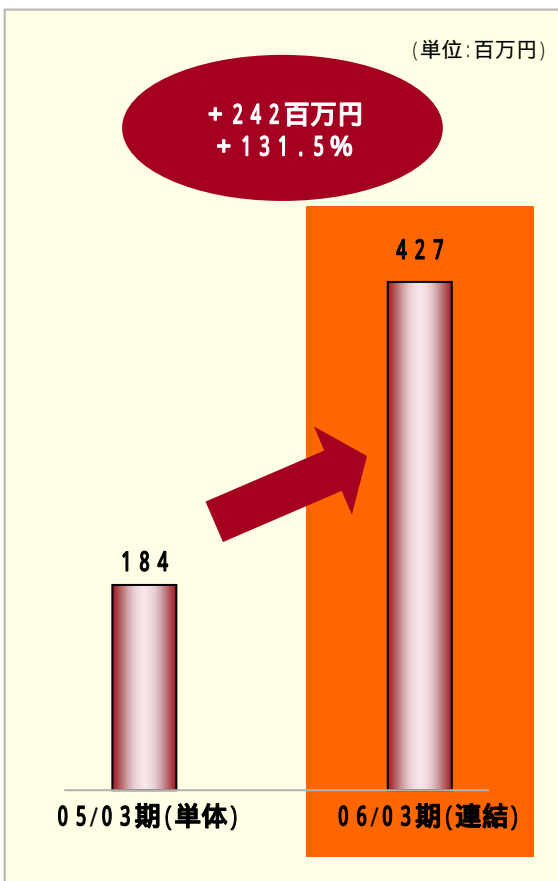


ポーチ

©2006 SAN-X CO.,LTD.
ALL RIGHTS RESERVED.
©1976, 2006 SANRIO CO.,LTD.
©2006 AHKAH Co.,Ltd. All Rights Reserved.

- ロケットカンパニーを中心に当社のアセットの活用を図ることでグループ全体の事業プラットフォームの多角化に注力。特に「セキュリっち」は時流を捉えたユニークな企画商品として話題を集める

事業セグメント別売上高実績比較



取り組み

アセット活用による事業プラットフォームの多角化

- 子会社ロケットカンパニー(株)を中心に、当社モバイルコンテンツ事業にて手がけるキャラクター系のアセットを活用し、パッケージソフトとして展開
 - ・ 「リラックマなまいにち」 (GBA ; 05年4月発売)
 - ・ 「シナモンふわふわ大作戦」 (GBA: 05年12月発売)

ユニークな企画商品の開発

- (株)タカラ(現・(株)タカラトミー)との販売面の提携により、ロケットカンパニー(株)において防犯ブザー付携帯液晶ゲームを開発・製造・…当期目標10万本の販売を達成
 - ・ 「セキュリっち どこでもリラックマ」 (05年12月発売)

GBAゲームソフト
「シナモンふわふわ大作戦」

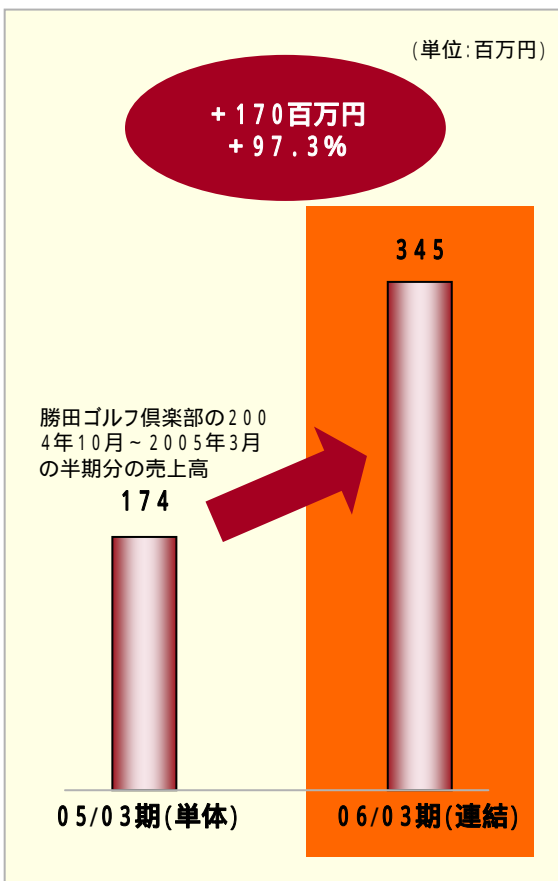


防犯ブザー付携帯液晶ゲーム
「セキュリっち どこでもリラックマ」



- 2004年10月に当社が取得した勝田ゴルフ倶楽部でのテストマーケティングによりゴルフ場運営ノウハウを蓄積。また、ゴールドゴルフにて新サービス「GOGOPASS」を始動

事業セグメント別売上高実績比較



取り組み

ゴルフ場運営ノウハウの蓄積

- 2004年10月に当社が取得した勝田ゴルフ倶楽部において、子会社モバイルゴルフオンライン(株)(当時)による様々な集客促進やサービスのテストマーケティングを実施・・・新サービス開発のためのゴルフ場運営ノウハウを蓄積、同ゴルフ場の来場者数増加にも併せて成功
 - 「FeliCaチェックインサービス」(05年7月より導入)

新サービスの始動

- 新サービスとのブランドイメージ統一を目的として、2005年12月に子会社の商号を「ゴールドゴルフ(株)」に変更
- ゴールドゴルフ(株)にて、首都圏近郊の優良ゴルフ場12コースを会員特別価格にてプレーできる新サービスの会員募集を開始。また、UFJニコス(株)との提携により、非接触ICカード決済サービス「スマートプラス」搭載のクレジット機能付会員証(個人向け)を発行・・・将来のITサービス拡大に向けた対応
 - 「GOGOPASS」会員募集開始 (06年2月～)

勝田ゴルフ倶楽部 FeliCaチェックインサービス(業界初)



※利用の際は必ずカードと同サイズ。厚みも、通常のカードと同様に約0.75mm程度に保たないとエラーが発生する可能性があります。

(『ゴルフマネジメント』2005年10月号より)

「GOGOPASS」スマートプラス搭載 クレジット機能付会員証(個人向け)



配当の推移

- 中間期では当社初となる中間配当を実施。また、業績に連動した配当を実施すべく中間・期末配当とも増配、年間配当は1株あたり20円(分割前換算で40円)にて実施予定

	(単位:円)		
	2006年3月期	2005年3月期	2004年3月期
1株あたり 中間配当金	10.00 (期初予算7.50)	-	-
1株あたり 期末配当金	10.00 (期初予算7.50)	30.00	20.00
1株あたり 年間配当金	20.00 (期初予算15.00)	30.00	20.00
			(単位:千株)
発行済株式総数	11,872	5,936	5,936

2005年5月20日を効力発生日として、1:2の株式分割を実施

増収増益

- 連結初年度となる当期は、約40%の成長となる増収に加え、営業利益・経常利益とも前期比ほぼ倍増。また当期純利益も前期に引き続き過去最高益を更新

2社を子会社化し 業容拡大

- 2005年4月にロケットカンパニー(株)、5月にはゴールドゴルフ(株)(旧モバイルゴルフオンライン(株))をそれぞれ子会社化し、業容の拡大を目指す

モバイルコンテンツ の安定成長

- リラックマ関連サイトの集客増とiモード以外のキャリアへの展開拡大の定着効果が全体の登録会員数の増加を牽引、期末登録会員数は200万人を達成

中間配当の実施 と増配

- 当社初となる中間配当を実施。また、業績に連動した配当を実施すべく中間・期末配当とも増配、年間配当は1株あたり20円にて実施予定

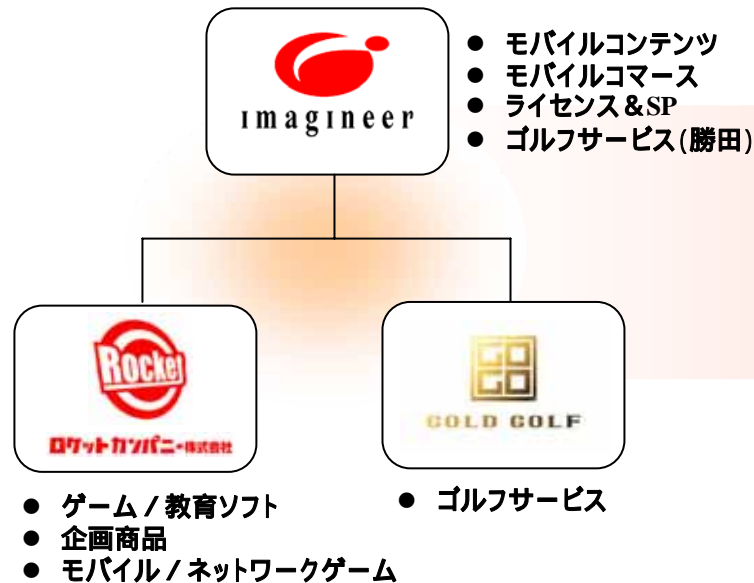
今後の事業戦略

グループ全体の事業スタンス

- 「現行の事業領域の深耕」と「将来の事業領域の開拓に向けた対応」の両面に向けてグループ全体で取り組み、中期的な成長を目指していく

- コンテンツのクロスファンクショナル化による既存事業間のシナジー創出

イマジニアグループ



現行の事業領域の深耕

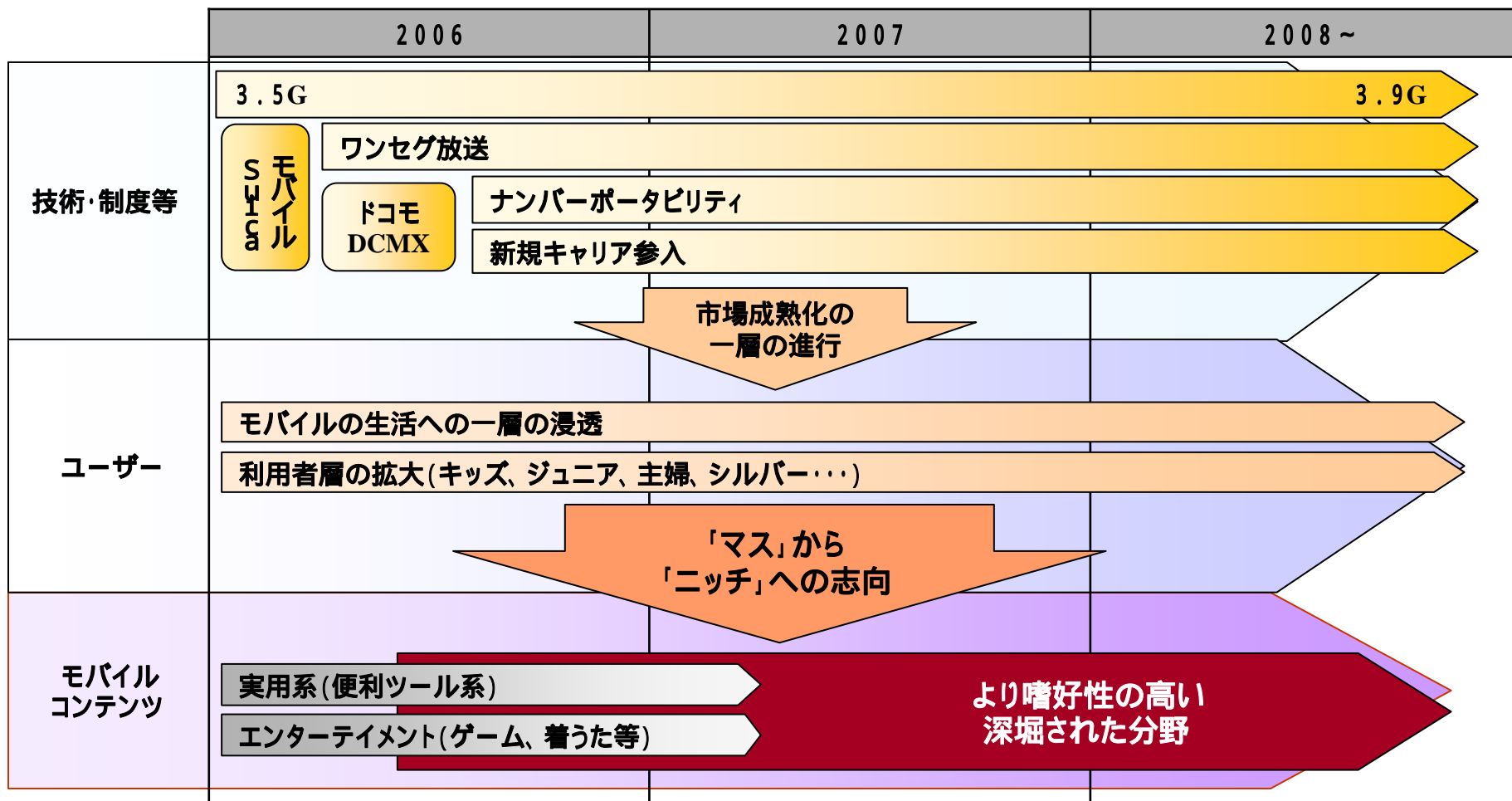
将来の事業領域の開拓
に向けた対応

中期的成長

- 市場変化の見極め
- 新規事業の育成
- 事業への先行的投資
組織体制の強化

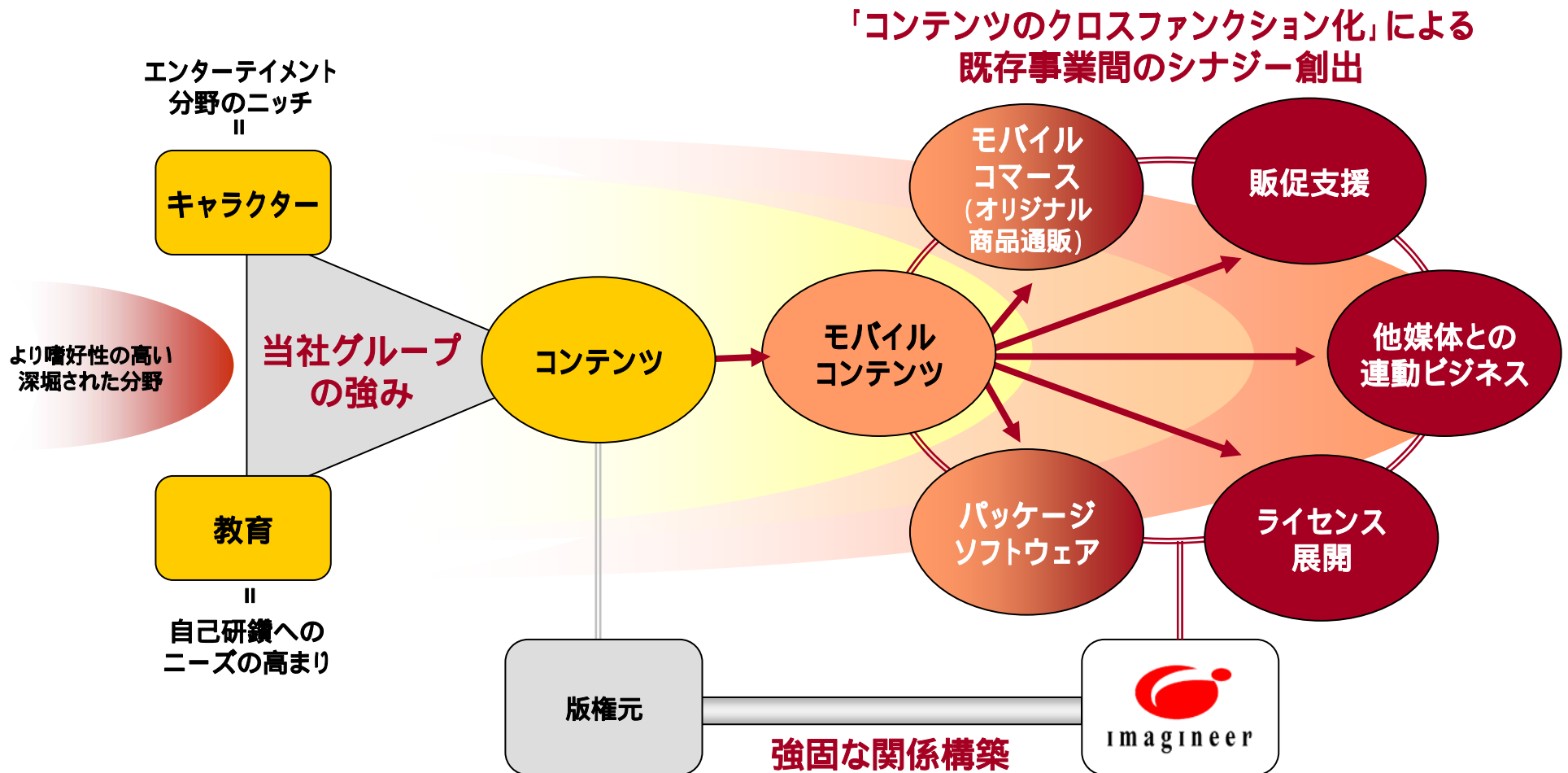
今後のモバイルコンテンツ(有料課金)市場動向

- 技術・制度等の進展による市場成熟化の一層の進行により、ユーザーニーズは「マス」から「ニッチ」を志向し、より嗜好性の高い深堀された分野の需要が拡大・・・ここには開拓の余地が多分に存在



現行の事業領域の深耕～コンテンツのクロスファンクショナ化～

- この状況下、著作権元との強固な関係構築を基盤に、強みを発揮できる分野において、モバイルコンテンツで獲得したコンテンツを既存事業間で複合的に展開することにより、シナジーの創出を図る



将来の事業領域の開拓に向けた対応

- 前述のコンテンツの価値を再認識する戦略を推進する一方で、技術・制度等の進展に伴う今後の市場動向の変化を見据えた将来の事業領域の開拓に向けた対応を併せて行う

技術・制度等の進展による
モバイルの新しいビジネス

- 個人認証 / セキュリティ
- ナビゲーション / GPS
- 1セグ放送 / 放送・通信の融合
- HDD音楽携帯
- おサイフケータイ

⋮

市場変化の見極め

- モバイル技術動向のサーベイ
- 技術開発ファクターの内部への取り込み検討

新規事業の育成

- 「リアルビジネスとの融合」への果敢なチャレンジ
- ゴルフサービスの事業化育成

事業への先行的投資

- 業容拡大に対応した業績規模実現のための先行的な投資
- 研究開発費の効率的投下

下支え

組織体制の強化

- 経営機構改革
- マトリックス組織体制
- グループ管理徹底

2007年3月期予算と取り組み

2007年3月期 業績・配当予算

- 先行的な事業投資にも意を用い、業容の拡大に対応した業績規模の実現を段階的に目指す…次期連結売上高は前期比25%成長、連結営業利益・経常利益は10億円ラインへのリーチが目標

(単位:百万円)

		2007年3月期予算				2006年3月期実績		
		連結	前期比 (%)	単体	前期比 (%)	連結	単体	前期比 (%)
業績	売上高	5,450	+24.6	5,000	+21.4	4,372	4,118	+39.8
	百分比 (%)	100.0		100.0		100.0	100.0	
	営業利益	980	+17.0	960	+10.8	837	866	+89.7
	百分比 (%)	18.0		19.2		19.2	21.0	
経常利益	経常利益	1,000	+10.6	980	+4.7	904	936	+94.3
	百分比 (%)	18.3		19.6		20.7	22.7	
当期純利益	当期純利益	580	-34.2	580	-38.6	882	945	+24.3
	百分比 (%)	10.6		11.6		20.2	22.9	

(単位:円)

配当	中間配当金	10.00	10.00
	期末配当金	10.00	10.00
	年間配当金	20.00	20.00

2006年3月期連結・単体の当期純利益予算額については、法人税等の課税所得がフルに発生するため減額を見込む

事業セグメント別予算

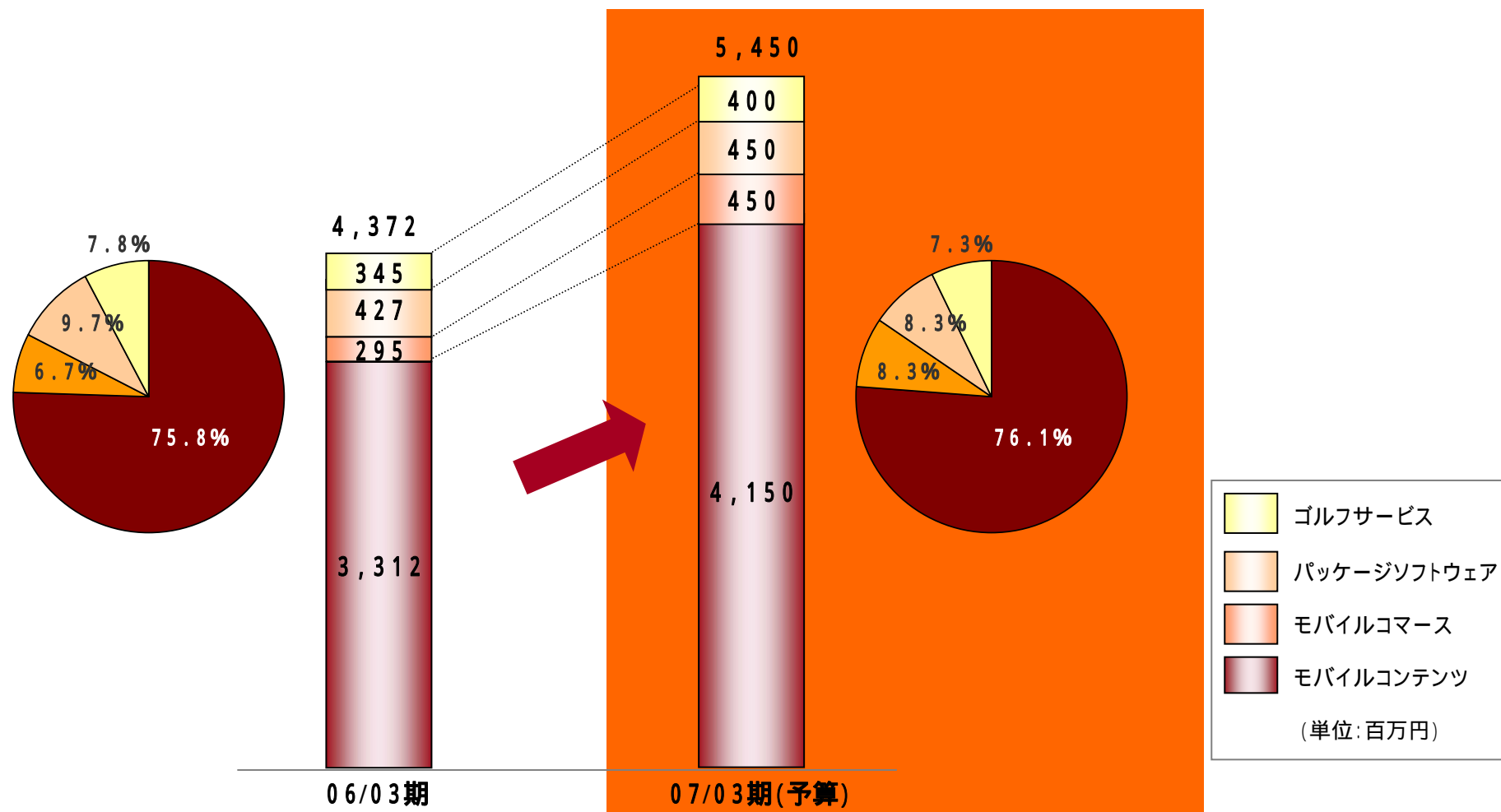
- モバイルコンテンツが引き続き利益面を牽引し、他の3事業についても売上及び利益の成長を目指していく

(単位:百万円)

	2007年3月期予算(連結)					2006年3月期実績(連結)				
	売上高	前期比 (%)	営業利益	前期比 (%)	利益率 (%)	売上高	前期比 (%)	営業利益	前期比 (%)	利益率 (%)
モバイル コンテンツ 百分比(%)	4,150 76.1	+25.3	1,210	+12.8	29.2	3,312 75.8	+31.9	1,072	+42.9	32.4
モバイル コマース 百分比(%)	450 8.3	+52.3	40	+36.8	8.9	295 6.7	+286.3	29	-	9.9
パッケージ ソフトウェア 百分比(%)	450 8.3	+5.2	60	-31.4	13.3	427 9.7	+131.5	87	-2.1	20.9
ゴルフ サービス 百分比(%)	400 7.3	+15.9	30	-	-	345 7.8	+97.3	84	-	-
消去 又は全社	-		300			8		267		
合計 百分比(%)	5,450 100.0	+24.6	980	+17.0	18.0	4,372 100.0	+48.4	837	+83.4	19.2

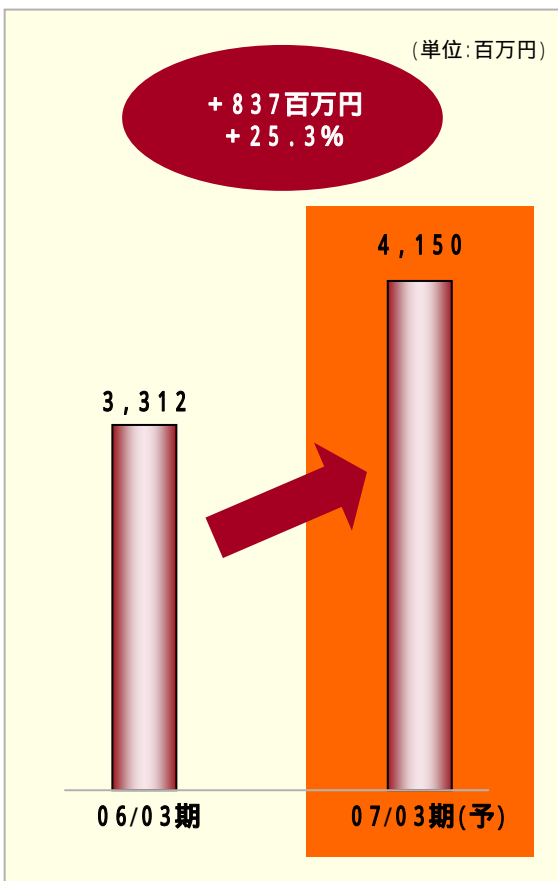
事業セグメント別連結売上高及び売上構成推移

- 各事業セグメントの売上構成は前期とほぼ同様のまま、全体売上高の底上げを図る



- キャラクターコンテンツを中心とした新規サイトを大幅に拡充し、「リラックマ」に続くヒットサイトの育成と確立を目指す

事業セグメント別売上高実績・予算



取り組み

新規サイトの拡充とヒットサイトの育成

- 上期中に3~5(×3キャリア)サイトの新規サービスを開始予定...通期では5~10サイト(×3キャリア)の新規拡充を目指す
- キャラクターコンテンツを中心に展開...「リラックマ」に続くヒットサイトの育成と確立を目指す
 - 「ご当地キティパラダイス」(iモード;06年06月~)
(株)あすなる舎(サンリオの1ライセンス会社)との協業サイト
 - 有名キャラクターデザイナーのプロデュースサイト
 - 人気キャラクターの幼児向け絵本教育サイト
 - キャラクター会社全キャラクターの総合ポータルサイト etc.

ASUNAROSYA
あすなる舎との
協業サイト



「ご当地キティパラダイス」



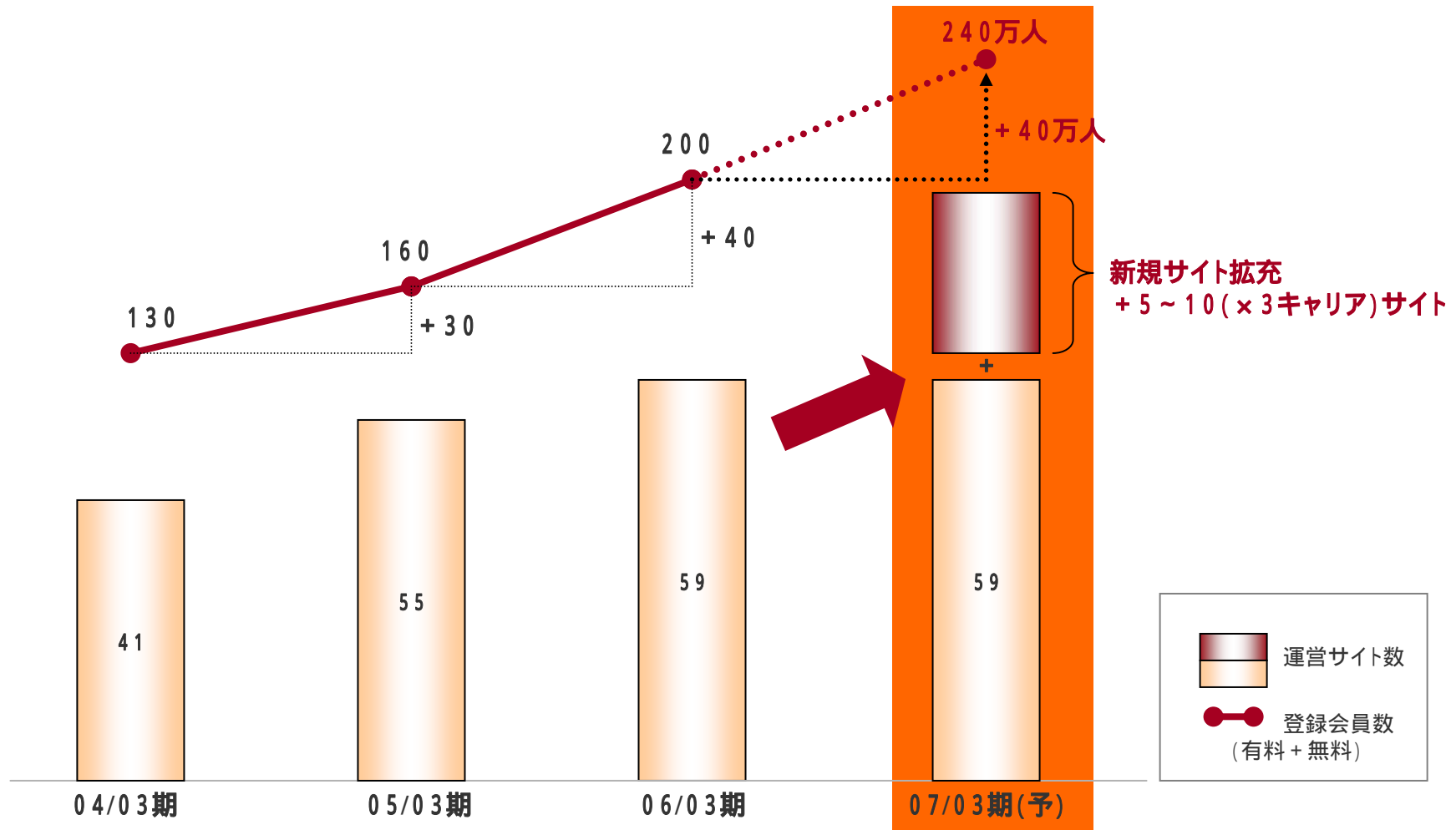
蔵王(山形県)



日光華厳の滝(栃木県)

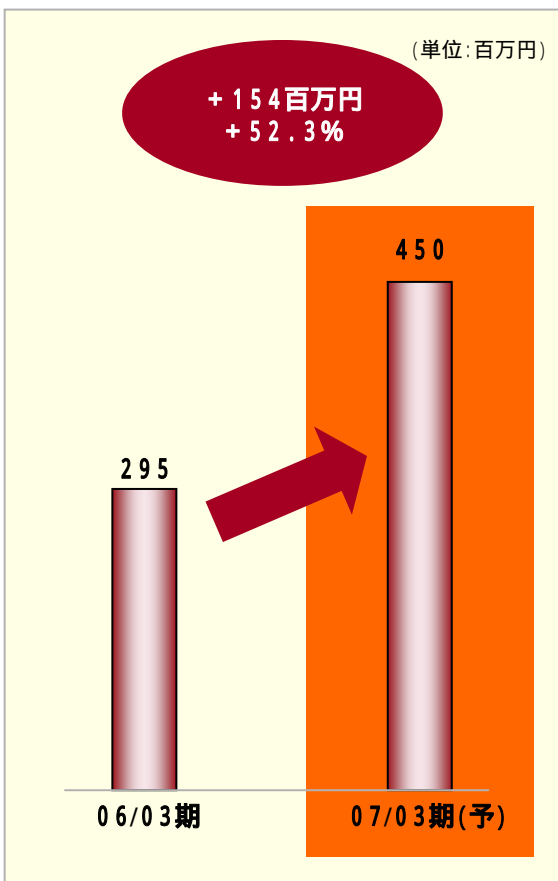
運営サイト数・登録会員数推移

- 次期の期末目標登録会員数は240万人、当期実績同様40万人増を見込む・・・当期末登録会員数200万人をベースとしてスタートし、新規サイトの拡充により全体の登録会員数の増加をアシスト



- オリジナル商品コマースの水平展開や希少性の高い商品の取り扱いにより、販売機会を拡大し商品差別化を図る。また当事業のマーケティング機能を兼ねたライセンス・販促支援展開を強化

事業セグメント別売上高実績・予算



取り組み

販売機会の拡大と商品差別化

- コマースの需要が見込める分野の既存サイトに、当期リラックマ関連サイトで確立したオリジナル商品コマースのスキームを水平展開
 - ・ 「サンリオプレミアムショップ」の展開本格化
 - ・ 「全国パチ&スロ情報」「開運夢診断」でのコマースコーナー設置
- 各サイトの特性に合わせたオリジナル商品や有名ブランド等とのコラボ企画商品など希少性の高い商品を取り扱い、他サイトと差別化
 - ・ 「ULTRAS(サッカー日本代表サポーター)×キティ」コラボTシャツ販売 (「サンリオプレミアムショップ」にて販売;06年06月~)

当事業のマーケティング機能を兼ねたライセンス・販促支援展開の強化

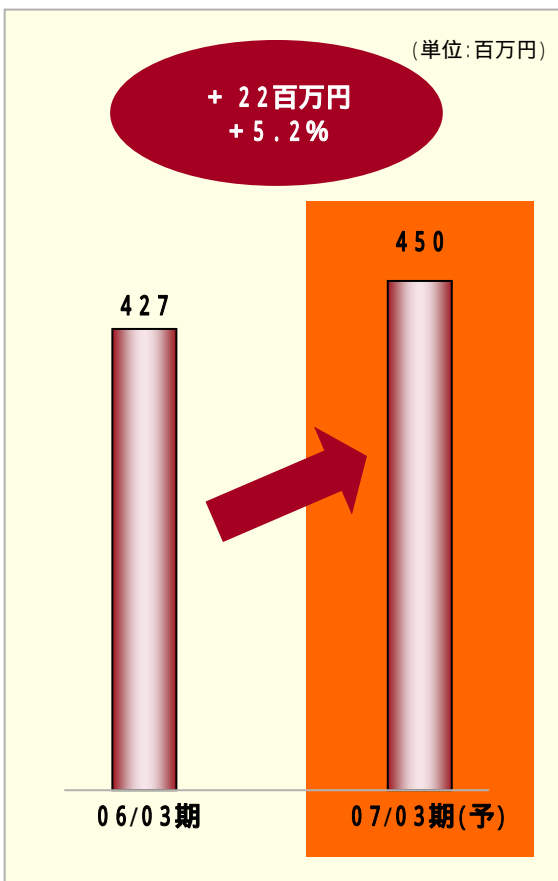
- 新規キャラクターの発掘・育成によりコマースサイト化やオリジナル商品化に繋げる
- 新規・既存の当社取り扱いキャラクターを活用して他企業の販促支援を展開、併せてキャラクターの認知と普及を促進
 - ・ サンエクス新規キャラクター「次の日ケロリ」の育成 (「いつでもリラックマ」にて特設コーナー設置)
 - ・ ローソンペーカリー「リラックマ」トートバックプレゼントキャンペーン (ローソン全店;06年3~5月)
 - ・ キャラクター会社各ライセンスのモバイル販促支援用サイト





- ロケットカンパニーにおいてニンテンドーDSにおける各種教育タイトルを複数リリースしシリーズ化。当社教育事業のネットワークを最大限に活用し「デジタル教育ブランド」の確立を目指す

事業セグメント別売上高実績・予算



取り組み

デジタル教育ブランドの確立

- 折からの教育ソフトブーム…ユーザー層の拡大など、過去「合格ボーイ」シリーズを始め多数の教育タイトルをリリースしてきた当社にとっては好機到来
- ロケットカンパニー(株)において、ニンテンドーDSにおける各種教育タイトルを複数リリースしシリーズ化…当社教育事業のネットワークを最大限に活用し、「デジタル教育ブランド」の確立を目指す

- 日本漢字能力検定協会公認「漢検DS」(DS; 今秋~)

この他、前期に引き続き、当社モバイルコンテンツ事業にて手がけるキャラクター系のアセットを活用しパッケージソフトや企画商品をリリース

- 人気キャラクター関連ゲームソフト (DS)

「合格ボーイ」シリーズ
(ニンテンドーGB用教育ソフト)



日能研、旺文社、学研、山川出版社、他主力出版社と提携
累計販売本数50万本

日本漢字能力検定協会公認「漢検DS」
(ニンテンドーDS用教育ソフト)

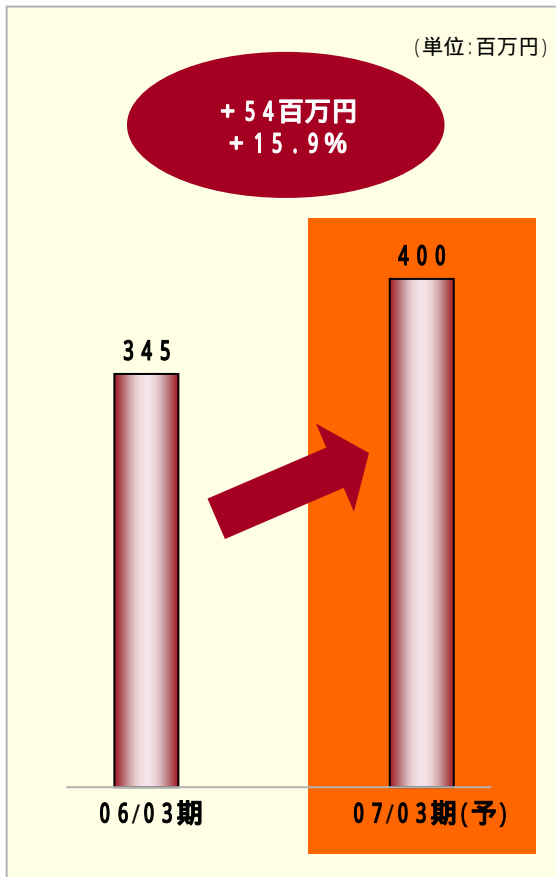
当社教育事業の
ネットワーク活用



「漢字検定」・「漢検」は財団法人日本漢字能力検定協会の登録商標です

- 「GOGOPASS」については、まず商品設計の充実を最優先・・・提携ゴルフ場ネットワークの拡大に注力し、将来を見据え上期中に商品力の強化を図る

事業セグメント別売上高実績・予算



取り組み

「GOGOPASS」商品設計の充実

- 運用開始初年度となる次期は、会員獲得の強化に先駆けて、まずは商品設計の充実を図ることを最優先・・・商品力の強化が将来の会員獲得拡大に繋がると判断
- 上期は提携ゴルフ場のネットワーク拡大に注力・・・このため、サービスの本格的な稼働は下期に、期末目標登録会員数は1,000名に各々変更
 - 東京近郊(特に神奈川・千葉)の優良ゴルフ場との提携交渉・・・上期中5コース増加が目標(06年4月～9月)
 - サービス本格稼働(06年10月～)

なお、勝田ゴルフ倶楽部の収益は、前年同様を見込む

「GOGOPASS」現行の提携ゴルフ場(12コース)

ホウライカントリー倶楽部	栃木県
西那須野カントリー倶楽部	
ひととのやカントリー倶楽部	
宍戸ヒルズカントリークラブ	茨城県
鳩山カントリークラブ	埼玉県
甘楽カントリー倶楽部	群馬県
大月カントリークラブ	山梨県
箱根湖畔ゴルフコース	神奈川県
葉山国際カンツリー倶楽部	
ロッテ皆吉台カントリー倶楽部	千葉県
伊豆大仁カントリークラブ	静岡県
サザンクロスカントリークラブ	



経営機構改革

- 2006年6月総会後の取締役会決議により、CEO・COO・CFO制を導入予定。職務分担の機能化と明確化を図り、将来を見据えた経営機構の強化を目指す

氏名	新役職名	旧役職名
神蔵 孝之	代表取締役会長 兼 CEO	代表取締役執行役員社長
澄岡 和憲	代表取締役社長 兼 COO	取締役常務執行役員
中根 昌幸	取締役 兼 CFO	取締役常務執行役員
飯田 就平	取締役 兼 執行役員 兼 ロケットカンパニー(株)代表取締役社長 兼 ゴールドゴルフ(株)代表取締役社長	取締役常務執行役員

ご清聴有難うございました。



Imagineer

おかげさまで創業20周年・上場10周年

【IRお問合せ先】

イマジニア株式会社 社長室(中村)

TEL 03-3343-8916

E-mail ir@imagineer.co.jp